

Léon Marius
KOUADIO

INGÉNIEUR
COMMERCIAL



LinkedIn

Avec plusieurs années d'expériences dans le développement d'activité commerciale (B to B, et B et C), le management de projet ainsi que dans le conseil en qualité de chargé d'organisation et de stratégie, je suis disponible pour apporter mon expérience, mon dynamisme et mon courage pour qu'ensemble nous atteignons les objectifs que nous nous sommes assignés pour le développement de notre activité.

Je suis certainement celui qu'il vous faut. N'hésitez pas à me contacter.

Permis de conduire

📍 Orléans (45100) France

✉ kolemarco2@gmail.com

☎ 0668038815

📧 kolemarco2@gmail.com

CV réalisé sur DoYouBuzz

EXPÉRIENCES

Commercial Chez TP (Téléperformance)/Edenred

TP/Edenred - Depuis mars 2023



- ▶ Poste de commercial pour la conquête de nouveaux clients.
- ▶ Participation à des campagnes de fidélisations dont des salons et forums. démonstration de produits.
- ▶ Négociation commerciale et réalisation de devis pour ticket restaurant et solution Kadeos et Commercial chasseur. Réalisation d'objectif de 35 à 55 k par mois.

commercial Chez CITYCAIRE

CITYCAIRE - Mars 2022 à janvier 2023



Commercial B to B, département (Loiret)
-Prospection commerciale de nouveaux prospects.
-Entretien commercial sur rendez-vous
-Gestion de portefeuille et suivi clientèle.

Commercial chez CIRCET Distribution

CIRCET Distribution/GROUPE CIRCET (îles de France et Centre Loiret) - Janvier 2015 à février 2022



- ▶ j'ai prospecté pendant plusieurs années en zones fibrées (FTTB/FTTH) pour des offres SFR dans le Val-d'Oise et en Île de France.
Depuis 2017, je suis commercial chez Circet Distribution, dans le Loiret suite au déploiement de la fibre FTTH ainsi que dans l'Essonne (91).
- ▶ je prospecte pour des TPE/PME de nouveaux clients pour les comptes SFR, Orange, Bouygues. Je conçois des offres de solutions mobiles et fixes par VoIP, d'accès internet et de sécurité informatique. De même que des solutions pour réseau LAN, MPLS, WAN et SD-WAN ainsi que des solutions de communications unifiées adaptées aux besoins des entreprises TPE/PME.
J'effectue une moyenne d'une quinzaine de nouveaux contrats par mois.
- ▶ Je prodigue des conseils techniques et des explications pour le raccordement des prospects au réseau fibre FTTH ainsi que des solutions mobiles et accès internet.
- ▶ j'ai une connaissance parfaite des offres fibres SFR, orange et Bouygues de sécurité informatique et de déploiement de réseau pour les TPE/PME.
- ▶ Je travaille quotidiennement avec les ingénieurs avant-vente pour la mise en place des solutions de réseau LAN, MPLS, WAN et de communications unifiées aux entreprises.
- ▶ Je gère mensuellement un portefeuille de 25 clients en renouvellement et en gestion de contrat pour un chiffre d'affaire de 45 à 55K€ par mois.

Commercial B to B chez ROS Xero

Société spécialisée dans la vente, la location de matériels bureautiques et la conception de systèmes d'impression - Février 2014 à mars 2015 - CDI - Poissy - France



- ▶ Rattaché au responsable des ventes sur le segment PME (100 à 300 salariés)
- ▶ Prospection sur les segments TPE/PME pour des solutions en système d'impression et de dématérialisation de données.
- ▶ Conception d'offres techniques et financières en location ou vente de copieurs, fax et de logiciels d'impression, de numérisation et de dématérialisation de données.
- ▶ Gestion et fidélisation de portefeuille clients de 45K€/mois

Ingénieur commercial, Chargé d'affaire grands comptes

SA Bolloré- service exportation et représentation. - 2008 à 2013 - Abidjan - Côte d'Ivoire

- ▶ Élaboration de planning détaillé de suivi d'opération et de suivi de comptes clients pour déterminer leurs enjeux.
- ▶ Mise en place de stratégies commerciales pour coordonner les activités d'exportations pour les filiales de la sous-région (Sénégal, Mali et le Togo) ce qui a permis d'accroître leur CA de 30%.

- ▶ Coordination des activités de prospections par la conduite d'un plan d'action basé sur une expertise technologique (ERP, notes). Augmentation des opportunités d'affaires.
- ▶ Offre de conseils (assistance technique), fidélisation. Ce qui a permis l'augmentation des ventes.

Business developer

GCI (groupe Conseil Industrie) - 2004 à 2008 - Abidjan - Côte d'Ivoire

- ▶ Conseils en organisation
- ▶ Elaboration de stratégie d'implantation pour BMW, BHCI et Renault pour le Mali, le Benin et Le Togo.
- ▶ Mise en place de stratégie d'organisation et approche marché pour la BHCI (Banque de l'Habitat de C.I.); Ce qui permet sa prise de participation pour l'opération immobilière (NASSA) de 45 millions d'Euro.
Augmentation des souscriptions et des contrats de prêts de 30%
- ▶ Elaboration de business plans, business modèles pour des PME.

Chargé de Projet

BNETD (Bureau National des Etudes Techniques et de Développement) société de 1081 salariés détenue entièrement par l'Etat de C.I. - 2000 à 2004 - Abidjan - Côte d'Ivoire

- ▶ Mise en place de programmes de développements publics et aides aux collectivités territoriales.
- ▶ Réalisation de documents de synthèses et obtention d'un financement de 300 millions Euros pour la réhabilitation de cinq centres hospitaliers
- ▶ Réalisation de documents de techniques et financiers pour répondre à des appels d'offres

COMPÉTENCES

Informatique

- ▶ Excel, MS Project, Power point et CRM Salesforce
- ▶ Très bonne culture en informatique et réseau LAN, WAN et SD-WAN de solutions Cloud et d'hebergement.
- ▶ connaissance de téléphonie fixe, mobile, communications unifiées et VoIP.

Stratégies de développement Commerciales

- ▶ Conception de solution techniques et financières en réponse aux appels d'offres
- ▶ Elaboration de stratégies de développement commerciales (positionnement d'un produit et service)
- ▶ Prospection de nouveaux clients, fidélisation et gestion de portefeuille grands comptes clients.
- ▶ Élaboration d'un business plan, business modèle.
- ▶ Réalisations d'analyses comparatives et détaillées d'évolution des marchés par rapport à un produit (Benchmarking)
- ▶ Définition et implémentation d'une stratégie commerciale, plan de compte, identification des acteurs clefs
- ▶ Prise en compte et analyse CRM
- ▶ Intelligence économique et veille concurrentielle.

Langues

Français-Anglais : niveau courant

FORMATIONS

MBA. International Business in Project Management

ISC-PARIS, INSTITUT SUPÉRIEUR POUR LE COMMERCE PARIS

Septembre 2014 à octobre 2015

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

Pratique quotidienne du judo, membre du judo club de Orléans.